



Белая книга

Версия 1.6 - 2017

Контактная информация

Joanna April Nazareno

joanna@Afterschool.ae

+971 4 430 9880

<http://Afterschool>

IBN Battuta Gate Office Unit 204A, Sheikh Zayed Road

Dubai, AE 450131, United Arab Emirates

Содержание

Кто мы	2
Что мы продаём	3
Кому мы продаём	3
Реализация блокчейна	4
Рынок и система управления заказами	4
Выгоды для родителей:	5
Выгоды для поставщиков:	5
Система токенов Aftershool	6
Кампания по первичной продаже токенов (ППТ)	7
Токены Aftershool (AST)	8
Зачем сейчас покупать токены Aftershool	8
Термины и понятия ППТ	8
Распределение выпущенных токенов	9
Распределение средств	9
Бонусы от суммы платежей	10
Кратко о компании	11
История компании	12
Команда руководителей	12
Продукты и услуги	14
Конкуренты	15
Обзор рынка	15
Потребности рынка	15
Стратегия и реализация	16
Позиционирование	16
Ценообразование	16
Продвижение	17
Распространение	17
План действий	18

Данный документ описывает краудсорсинговую платформу для бронирования и оплаты в сфере внешкольного образования, которая будет в дальнейшем расширяться для перевода ещё одного сегмента образовательной индустрии в цифровую форму.

Документ поясняет два важных аспекта:

- Текущие услуги на рынке внешкольных занятий и технологию поставщиков мероприятий, а также
- реализацию технологии блокчейна и токены Afterschool.

Кто мы

Afterschool помогает родителям находить, выбирать, заказывать и оплачивать занятия для детей онлайн – через платформу мобильных и веб-приложений. Каждый родитель ищет лучшие внешкольные занятия, кружки и секции, – те, которые действительно помогли бы их детям. С другой стороны, поставщики внешкольных занятий находятся в постоянном поиске эффективных способов связи с родителями.

От театра до изобразительного искусства, от пения до танцев, от фитнеса до разнообразных видов спорта – мы предлагаем всё перечисленное. Мир становится мобильным, и с помощью новой технологии блокчейна мы стремимся децентрализовать и расширить платформу Afterschool – и, тем самым, стимулировать интерес как родителей, так и поставщиков. Afterschool уже запустила собственное мобильное приложение для оказания дополнительной помощи родителям.

Мобильное приложение находится в свободном доступе для систем Android, а также в Apple Store. Оно совместимо с последними обновлениями программного обеспечения. Можно просто зарегистрироваться в качестве родителя и получать множество выгодных предложений от Afterschool.

Afterschool уже получила выручку размером \$350000 и принесла поставщикам доход, оцениваемый в \$2000000 и пришедший от нашей рыночной платформы.

На данный момент Afterschool включает в себя 8 компаний сквозного налогообложения и продолжает постоянно расти. Имея офисы Ibn Battuta Gate в Дубае (ОАЭ) и Макати (Филиппины), мы обязались помогать нашим партнёрам в удовлетворять свои бизнес-потребности. В первую очередь, наша поддержка предполагает регистрацию пользователей и размещение рекламы на нашей цифровой платформе.

Что мы продаём

Мы предлагаем родителям занятия для детей. При этом мы предоставляем бизнес-инструменты поставщикам занятий и выставляем их услуги на онлайн-рынок. В настоящий момент мы предоставляем рекламную платформу для перечисленных партнёров, а также планируем открыть доступ и для других рекламодателей.

С учётом нашей структуры, мы не являемся листинг веб-сайтом, где просто приведён список товаров и услуг. Наше уникальное торговое предложение – это наша “система управления заказом”, инновационная для бизнеса поставщика и не имеющая себе равных. Эта система имеет “white label” SaaS ПО, с помощью которого они могут осуществлять управление и связываться с существующими клиентами. Родители и поставщики получают личную приборную панель для управления заказами и запросами. Также система составляет индивидуальные счета-фактуры для заказов, оформленных через данную платформу.

Путём интеграции блокчейна Ethereum (Эфириум), Aftershool введёт электронный кошелёк для того, чтобы родители могли воспользоваться дополнительными услугами нашего рынка.

Кому мы продаём

Мы поставляем наши услуги поставщикам занятий и мероприятий в странах-кандидатах и Юго-Восточной Азии. Мы придаём большое значение нашему бизнес-инструменту, а также дополнительным бонусам для тех родителей, кто подписан на нашу электронную рассылку. К тому же, мы помогаем родителям с поиском занятий для их детей.

Кроме того, мы много работаем над улучшением нашего веб-сайта, чтобы размещать рекламу брендов, с которыми связаны родители.

Aftershool устраняет разрыв между родителями, ищущими занятия для своих детей, и поставщиками, которые хотят продемонстрировать родителям свои услуги.

Таким образом, складывается беспроблемная ситуация как для родителей, так и для поставщиков. В более широкой перспективе, наша цель – дать возможность родителям узнать о качественных занятиях для детей, из которых последние будут выносить максимум знаний и которые помогут им развивать жизненно важные умения.

Занятия, предоставляемые Aftershool, помогают детям выстроить межличностные отношения, – таким образом, оттачиваются навыки общения детей. Более того, занятия формируют их личность и помогают им усваивать такие жизненно важные навыки и

умения, как взаимодействие в команде, взятие на себя обязательств и разрешение конфликтов. Эти занятия могут подготовить ребёнка для успешной карьеры и способствовать повышению его общей работоспособности в школе и вне её.

Реализация блокчейна

Afterschool демократизирует рынок внешкольных занятий и системы управления заказами путём внедрения технологии блокчейна Ethereum. Это позволяет Afterschool быть в тренде стремительно движущейся вперёд индустрии образовательных технологий.

Использование технологии блокчейна Ethereum для ускорения процесса обработки информации о занятиях и мнениях – это единственный разумный и рациональный способ, чтобы наша база данных всегда оставалась релевантной и постоянно обновлялась.

Afterschool станет лучшей валютой для индустрии внешкольного обучения в целом. Помимо того, что на платформе Afterschool в качестве средства оплаты будут использоваться токены, будет предлагаться целый ряд связанных с системой образовательных технологий смарт контрактов, где токены Afterschool будут использоваться как основная валюта.

В данном разделе мы сперва даём описание системе Ethereum, на базе которой построена следующая версия Afterschool. Затем мы подробно рассказываем о взаимодействии между Родителями и Поставщиками занятий, о том, как мы побуждаем их использовать токены Afterschool, выпускаемые по стандарту ERC20.

Рынок и система управления заказами

Такой интерфейс, как мобильный/веб-сайт или мобильное приложение, позволит родителям всегда оставаться на связи. ПО внешнего интерфейса написано на Javascript, что даёт родителям и поставщикам занятий возможность принимать участие в разработке платформы. Родители могут использовать токены Afterschool (AST), чтобы заказать на рынке занятие для своих детей. Поставщики могут использовать платформу как средство для установления контактов или рекламы своей деятельности на рынке.

Выгодность смарт контрактов заключается в следующем. Те родители, которые предлагают услуги на вторичном рынке, где уже продвигаются услуги поставщиков занятий, могут заключить соглашение с этими поставщиками. Договор заключается в виде смарт контракта через протокол web3-et, определяющий соглашения сторон.

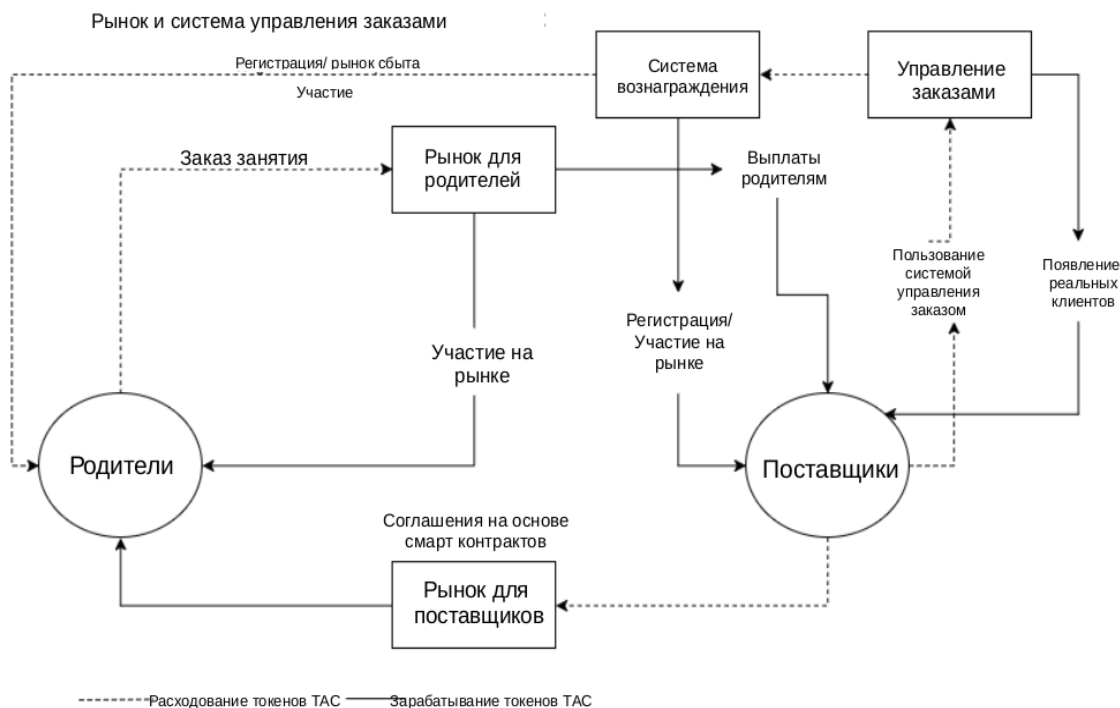
Выгоды для родителей:

- Регистрация в системе и проверка аккаунта (приветственная награда)
- Приглашение друзей
- Продвижение услуг
- Добавление детей в базу данных
- Курирование текущих поставщиков (баллы начисляются, когда редакторская команда принимает предлагаемое родителем изменение)
- Просмотр существующих поставщиков
- Написание редакционных материалов

Выгоды для поставщиков:

- Регистрация в системе и проверка аккаунта (приветственная награда)
- Добавление существующих профилей
- Продвижение услуг
- Добавление родителей и детей в базу данных
- Курирование текущих поставщиков (баллы начисляются, когда редакторская команда принимает предлагаемое поставщиком изменение)
- Возможность отвечать на вопросы родителей
- Написание редакционных материалов

Следующие схемы иллюстрирует взаимодействия между различными подходами на рынке внешкольных занятий.



Система токенов Aftershool

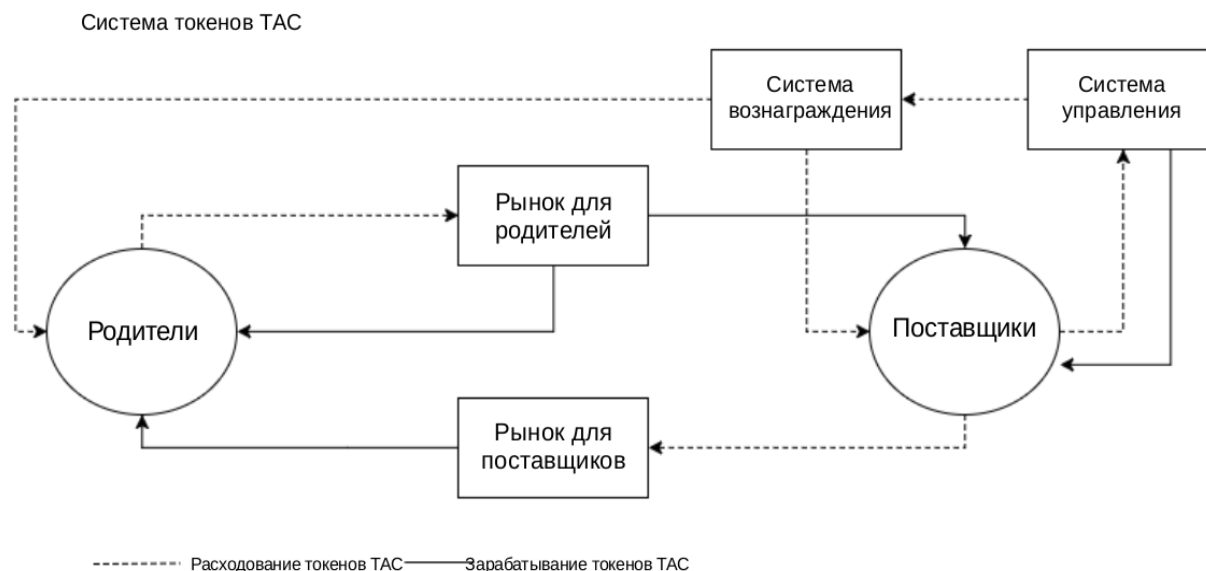
Продажа токенов Aftershool (AST) для широкой общественности на данный момент находится на своём начальном этапе. Токены совместимы с ERC20, и, таким образом, их можно легко перемещать или продавать среди пользователей ETH (криптовалюта Ethereum), используя стандартные методы. Кроме того, команда Aftershool поддерживает контакт с крупными биржевыми площадками для того, чтобы составлять на них списки токенов AST вскоре после завершения первоначальной продажи.

Родители получают определённую сумму токенов Aftershool, проявляя активность на платформе Aftershool, а именно: распространение публикуемых материалов, проверка и утверждение занятий, обзор деятельности поставщиков, оказание услуг на вторичном рынке. AST необходимы для использования на рыночной платформе Aftershool. Их можно приобрести прямо в приложении Aftershool через поощрительную систему, во время первоначальной продажи – или же купить на биржах вторичного рынка.

Чтобы родители и поставщики занятий получили возможность продавать токены AST новым пользователям, команде Aftershool нужно будет постоянно покупать токены на вторичном рынке. Для гарантии стабильности продаж токенов AST в краткосрочной

Aftershool - Создавая завтрашних суперзвёзд

перспективе, Aftershool начнёт с небольшого фонда токенов, которые будут выдаваться родителям и поставщикам занятий в качестве награды. Эти действия должны дополняться покупками на вторичном рынке – в целях пополнения фонда по мере того, как пользовательская база Aftershool будет расти.



Кампания по первичной продаже токенов (ПШТ)

Бизнесу потребуется дополнительный капитал для расширения до Юго-Восточной Азии и по всему миру. Большинство токенов будет доступно для продажи массовой

Конфиденциально- НЕ РАСПРОСТРАНЯТЬ. Данная белая книга содержит конфиденциальную информацию, коммерческую тайну и распространяется только в условиях принятия неразглашения её содержания или идей третьим лицам без письменного согласия автора проекта.

общественности с 26 сентября, с минимальной инвестиционной целью \$1.000.000 и максимальной капитализацией 50,000 ETH.

Токены Afterschool (AST)

Токен Afterschool – это виртуальная валюта, которую смогут получать и использовать родители и поставщики, использующие нашу платформу. Первоначально AST будут использоваться как платёжное средство и стимул для наших пользователей переходить на нашу платформу.

Зачем сейчас покупать токены Afterschool

Мы подготовили приблизительный прогноз повышения стоимости AST. Согласно нашему плану, это случится наверняка, поскольку цена AST сейчас составляет лишь 0.05 американских долларов. После этапа первоначального продажи цена составит уже почти вдвое больше.

Целевые этапы кампании	Скидка
Этап 1 (10% от цели кампании)	60%
Этап 2 (11%-50% от цели кампании)	30%
Этап 3 (51%-70% от цели кампании)	20%
Этап 4 (71%-91% от цели кампании)	15%
Этап 5 (91%-100% от цели кампании)	10%

Это означает, что, если вы сейчас примете участие в ППТ, вы увеличите ваш капитал по меньшей мере в два раза, с крайне вероятным увеличением примерно в 5 раз.

Мы осмотрительно не рассматриваем случающиеся редко ситуации, как например, когда стоимость криптовалюты кампании растёт, скажем, в 180 раз (хотя такое тоже возможно).

Термины и понятия ППТ

В случае, если ППТ не достигает предусмотренной суммы, ни деятельность по разработке, ни маркетинговая активность не будет полностью приостановлены, однако может поменяться динамика их исполнения. Для подпитки экономического роста мы будем полагаться на операционную прибыль

Если будет необходимо, мы уменьшим объём наших операции, но лишь для того, чтобы увеличить валовой продукт в целях достижения всех поставленных нами целей по развитию и маркетингу. Нераспроданные токены будут переведены в маркетинговый бюджет. Токены будут помещены в смарт контракт, и доступ к ним можно будет получить через год, как только начнётся глобальная маркетинговая кампания.

Такая блокировка послужит для вкладчиков доказательством того, что мы верим в ценность токенов Aftershool. Вместе с тем это перестраховка на случай, если токены не будут тотчас же распроданы и будут использоваться в маркетинговой и сбытовой деятельности.

Распределение выпущенных токенов

Общее число сгенерированных токенов AST: 800,000,000.

- **60%** токенов будут проданы во время первичной продажи ППТ, чтобы снабдить дальнейшее развитие продукта, операции и выход на международный рынок
- **15%** токенов будут держать учредители проекта и остальные члены команды, которые помогли воплотить этот проект в жизнь, усердно и целенаправленно работая
- **10 %** токенов на раннем этапе будут отданы бизнес-ангелам, по-настоящему верящим энтузиастам, кто проявил неисчерпаемое доверие и тем самым послужил нашей идее ракетным топливом
- **7%** токенов, по-видимому, будут составлять первоначальный запас для выплаты вознаграждений вкладчикам, которые помогают пополнять и обслуживать нашу базу данных субъектов
- **8%** токенов послужат вознаграждением для наших консультантов и представителей, которые своими знаниями и опытом помогают нашему проекту

Распределение средств

- **30%** от вкладов предназначены покрывать затраты на техническое развитие новых функций сервиса, включая и не техническое развитие продукта, а также проектный менеджмент, управление командой и развитие бизнеса. Эта сумма покрывает также затраты на добавление новых субъектов в базу данных, внутреннее курирование существующих пользователей и создание центра поддержки.

Aftershool - Создавая завтрашних суперзвезд

- **60%** от вкладов будут финансировать первую маркетинговую фазу, покрывающую основные маркетинговые операции, включая рекламную кампанию для привлечения пользователей и брендинг
 - **25%** от вкладов будут покрывать затраты на прямые продажи нашей целевой аудитории, включая прямые звонки и личные встречи
 - **15%** от вкладов пойдут на финансирование глобальной текущей PR кампании, нацеленной на специализированные медиа и средства массовой информации
 - **60%** от вкладов будут покрывать затраты на текущую глобальную рекламную кампанию, охватывающую все релевантные средства массовой информации, предназначенную для увеличения нашей пользовательской базы данных и обеспечения ликвидности рынка
- **10%** от вкладов будут покрывать повседневные операции, офисную ренту, офисное оборудование, транспортные расходы и юридические сборы

Бонусы от суммы платежей

Чем больше вы платите за одну транзакцию – тем больше токенов AST по бонусным вознаграждениям вы получите. Многоуровневая система бонусов приведена ниже:

Более чем, ETH	Процент дополнительных токенов AST	Более чем, ETH	Процент дополнительных токенов AST
3000	+13%	30	+4.0%
2000	+12%	20	+3.5%
1500	+11%	15	+3.0%

Конфиденциально- НЕ РАСПРОСТРАНЯТЬ. Данная белая книга содержит конфиденциальную информацию, коммерческую тайну и распространяется только в условиях принятия неразглашения её содержания или идей третьим лицам без письменного согласия автора проекта.

Aftershool - Создавая завтрашних суперзвёзд

1000	+10%	10	+2.5%
750	+9%	7	+2.0%
500	+8%	5	+1.5%
300	+7.5%	3	+1.0%
200	+7%	2	+0.5%
150	+6%	1	0.0%
100	+5.5%	0.5	0.0%
75	+5.0%	0.20	0.0%
50	+4.5%	0.10	0.0%

Кратко о компании

Aftershool была учреждена в 2015 году маркетинговым управлением Searchfuse – нашим технологическим партнёром, который удовлетворяет все наши потребности в области развития. Управление является экспертом в сфере цифрового маркетинга и базируется в Дубае.

Aftershool – это двусторонний децентрализованный рынок. Так, он помогает родителям, которые хотели бы заказать для своих детей внеклассные занятия и летние лагеря. С другой стороны, наш рынок содействует деятельности поставщиков занятий: помогает им обзаводиться, управлять и общаться с своими клиентами, – зарабатывать больше денег. Первоначально наша платформа фокусируется на некоммерческих учреждениях. Мы планируем расширяться на международном уровне, обеспечивая поставщиков занятий комплексными решениями.

Джоанна Назарено является основателем и стопроцентным владельцем на правах индивидуального предпринимателя.

Конфиденциально- НЕ РАСПРОСТРАНЯТЬ. Данная белая книга содержит конфиденциальную информацию, коммерческую тайну и распространяется только в условиях принятия неразглашения её содержания или идей третьим лицам без письменного согласия автора проекта.

История компании

Основанная Джоанной Назарено со стартовым капиталом \$200,000, Afterschool – это предмет непрестанных попыток и устремлений. Сфокусированная вначале целиком на веб-технологиях, в первом квартале 2016 года Afterschool добавила основанные на анализе данных мобильные приложения как для iOS, так и для Android. Это позволило Afterschool расширить аудиторию и на родителей, которые находятся в пути.

За последние 6 месяцев Afterschool значительно выросла. Чтобы продолжать двигаться вперёд, мы регулярно добавляем новые функции и возможности.

На протяжении последних нескольких недель мы обнаружили и добавили в наше пространство такие дополнительные категории, как специальные нужды, подарки на день рождения, игровые площадки и детские комнаты. Следующий планируемый шаг – расширение на такие соседние страны Ближнего Востока, как Катар и Бахрейн, а также на формирующиеся рынки Индонезии, Сингапура, Малайзии и Филиппин.

Команда руководителей

Джоанна Назарено, основатель

Мать троих детей, Джоанна Назарено всегда работала в сфере детского воспитания и образования. Семь лет она сотрудничала с Taaleem Education и 2 года работала в начальной школе Victory Heights перед тем, как воплотить в жизнь Afterschool. Джоанна является основателем и исполняет роль руководителя компании.

Её обязанности включают, но этим не ограничиваются, следующее:

- Консультирование команды и выполнение повседневных задач
- Определение целей продаж и руководство команды на пути к их осуществлению
- Контроль ежедневных операций, планирование проектов и специальных мероприятий, работа в тесном контакте с каждым отделом
- Управление персоналом (рекрутирование, найм кадров, подготовка, оценка работы и увольнение сотрудников)
- Контроль маркетинговой стратегии и креативного развития
- Налаживание контактов с бизнес-руководителями и целевыми группами, т.е. Moms в ОАЭ

Пэм Сарой-Уильямс, руководитель продаж

Продажи – её конёк. Опыт в продажах составляет целых 8 лет. Перед тем, как начать работу в Afterschool и вступить в должность руководителя продаж, она работала 5 лет в Financial Times и 3 года сотрудничала с Hays Digital .

Её обязанности включают, но этим не ограничиваются, следующее:

- Ответственность за достижение организацией целей продаж посредством эффективного планирования и составления бюджета
- Соискание поддержки группы продаж путём согласования целей с исполнителями продаж
- Разработка стратегий и технологий для достижения целей продаж
- Решение о последующих действиях членов группы
- Определение потенциальных клиентов и составление руководства для организации
- Поддержание и улучшение отношений с клиентами

Ферина Миллвала, Ferina Millwala, помощник по продажам

Будучи помощником по продажам, Ферина рука об руку работает с руководителем, чтобы достигнуть желаемого количества продаж.

Его обязанности включают, но этим не ограничиваются, следующее:

- Проведение исходящих звонков по продажам
- Преобразование потенциальных клиентов в реальных клиентов
- Достижение целей продаж

Котти Аяд, главный администратор

Имея опыт в области онлайн бизнес-администрирования, Котти управляет администрацией Afterschool. Работала с Yadig.com на протяжении двух лет.

Её обязанности включают, но этим не ограничиваются, следующее:

- Управление ежедневными запросами клиентов
- Сотрудничество по обмену информацией о времени продаж
- Поддержание, заказ и распределение необходимых канцелярских принадлежностей
- Надзор за поддержкой оборудования и техники
- Посредничество между должностными лицами компании и пользователями или клиентами

Павел Иванов, независимый советник

На протяжении последних 10 лет работал в качестве советника в нескольких компаниях. Павел является независимым советником в составе Afterschool.

Его обязанности включают, но этим не ограничиваются:

- Разработка программ
- Разработка и реализация программы по пропаганде и распространению

Маркетинговое управление Searchfuse, партнёр

Маркетинговое управление Searchfuse представлено экспертами в области цифрового маркетинга. Базируется в Дубае. Searchfuse в нашей команде находится в качестве технологического партнёра и разрабатывает платформу для Afterschool. Кроме этого, компания является юридическим представителем Afterschool.

Продукты и услуги

Сайт для родителей включает систему управления заказом, где они легко могут просмотреть забронированные занятия, расписания, цены и месторасположение. Они также могут оставить отзывы онлайн и вести переписку прямо на веб-сайте. Также на нашем сайте для тех родителей, которые затрудняются с выбором занятий, предоставляется чат-поддержка.

Поставщикам также предоставляются прекрасные бизнес-средства, с помощью которых можно самостоятельно создавать полноценные страницы занятий. Среди всего прочего, они могут изменять название занятий и мероприятий, загружать фотографии, составлять рабочие графики и расписания занятий, отмечать местонахождение на Google Maps. Кроме того, на вкладке с отчётами поставщики могут получить информацию о том, сколько родителей просмотрело и заказало их занятия. Также поставщики могут отвечать родителям, оставившим им сообщения через данную платформу. Поставщики получают электронные уведомления, если их услуги бронируют или когда родители написали им сообщение. В добавок к этому, поставщики получают “white-label” мобильное приложение, которое позволит им всегда оставаться на связи с имеющимися клиентами.

Наша миссия – мотивировать как родителей, так и поставщиков путём децентрализации платформы с помощью токенов AST, которые можно выкупить на рынке.

Конкуренты

Наши непосредственные конкуренты на рынке – это:

Activityhero, Expatwoman, UAE4kids and Timeoutkids. Используемый ими подход не решает для поставщиков вопрос удобства прямого оформления заказа.

Это те, кто являются нашими конкурентами, если верить непосредственным результатам поисковиков. Мы бы хотели быть главным источником информации для родителей, которые ищут занятия для своих детей.

Обзор рынка

В США программа по внешкольному образованию принесла прибыль \$22 млн. По всему миру индустрия внеклассных занятий приносит оценочную прибыль порядка \$40 млн.

На 2014 год в ОАЭ проживало около 1,500,000 детей в возрасте от 4 до 18 лет. По подсчётам, около Dh8,300 в год уходит на хобби и досуг. Только в ОАЭ эта область оценивается в Dh12.45 миллионов.

Вышеприведённое исследование рынка даёт представление о ежегодных затратах родителей на одного ребёнка.

Потребности рынка

До того, как Afterschool начала свою работу в ОАЭ, у родителей не было удобного средства для поиска внеклассных занятий для своих детей. Наша основательница, Джоанна Назарено, осознала потребность в таком продукте после того, как столкнулась с дилеммой: звонила куче поставщиков и просмотрела кучу сайтов, просто чтобы найти секции и кружки. Проведённые исследования изначальной целесообразности обнаружили, что подобные затруднения испытывало значительное количество родителей.

Согласно данным первоначального опроса выборочной группы, 97% родителей сталкиваются с проблемами при заказе внешкольных занятий. Они поддержали идею онлайн-рынка внешкольных занятий и мероприятий, то есть, того, чем теперь является Afterschool.

Со стороны поставщика, ведение существующего клиента – это кропотливая работа с ручкой, бумагой, и, как правило, такими традиционными платформами, как Excel и электронная почта. Afterschool облегчает работу поставщиков, предлагая им использовать единую платформенное решение для управления их существующими клиентами и персоналом, планирования мероприятий, бронирования, приёма платежей в онлайн-режиме или традиционным способом, участия в программах лояльности.

Стратегия и реализация

Рыночная стратегия Afterschool также направлена на просвещение родителей и поставщиков о доступности такой платформы. Она стремится побудить их подключаться и использовать одну и ту же платформу. Одним из наиболее важных бизнес-преимуществ Afterschool является её постоянно растущая база данных родителей. Afterschool ведёт блог, в котором публикует полезный контент для родителей, и рассылает материалы по электронной почте.

Также Afterschool позиционирует свой веб-сайт как лучшее родительское средство бронирования занятий для детей. Хотя при непосредственном общении клиентами выражают нам благодарность, мы обязательно обращаем внимание на ценностную составляющую. Если кто-либо задумается о занятиях для детей, ему стоит подумать об Afterschool.

Позиционирование

Afterschool также ставит своей задачей позиционирование веб-сайта и мобильного приложения в качестве наилучшего родительского помощника по заказу занятий для детей. Хотя мы получаем большую поддержку, непосредственно общаясь с клиентами, мы обязательно обращаем внимание на ценностную составляющую. Когда кто-либо задумается о детских занятиях, ему стоит подумать об Afterschool.

Ценообразование

Бизнес-модель Afterschool проста, но эффективна. Мы регистрируем родителей бесплатно, поскольку мы бы хотели, чтобы они извлекли из нашей платформы максимум полезного. Поставщики вносят минимальную плату за внесение в базу данных. Мы предлагаем 2 отличных подписных абонементов, которые зависят от предпочтений поставщика.

Продвижение

Еженедельно 25000 родителей и 1000 поставщиков получают наш новостной бюллетень.

В социальных сетях постоянно появляются публикации; количество подписчиков на различных социальных медиа-платформах достигло свыше 80000+

Участие в мероприятиях и перекрёстное продвижение

Прямая маркетинговая деятельность в основных районах проживания населения

(листовки)

Маркетинг в поисковых системах через обычный и платный поиск, а также общественные платные объявления

Медийная реклама и ремаркетинг

Постоянные объявления в местных газетах и тематических журналах

Распространение

Мы продвигаем занятия для детей, предлагаемые теми многочисленными поставщиками, которые зарегистрированы в нашей команде. Мы продаём годовой абонемент подписки тем провайдером, кто обращается к родителям на онлайн-платформе, предлагаемой Afterschool. Модель проста: поставщик регистрируется, добавляет информацию о своей деятельности, – и то же самое мы предлагаем сделать родителям. Как только родители зарегистрировались, они сразу же поддерживают связь с поставщиком через нашу коммуникативную платформу.

Наши услуги на данный момент доступны через мобильную и веб-платформу в Объединённых Арабских Эмиратах, но этим не ограничиваются. Совершенно точно, что компания будет расширяться. Как команда, мы будем расти по мере прибавления поставщиков, покрывать большинство районов в 7 Эмиратах и распространяться на другие рынки.

План действий

2015

- Запуск бета-версии Afterschool и анализ мирового рынка
- Разработка структуры проекта
- Прототипирование
- Самофинансирование
- Разработка платформы

2016

- Создание валового продукта объёмом \$2 млн для деятельности поставщиков
- Новый мобильный и веб-интерфейс
- Расширение группы на Филиппины
- Добавление списков яслей/детских садов и школ
- Предоставление “white label” решений для поставщиков

2017

- Общее количество полученных доходов – \$350000 амер. долларов

15 Сентября 2017

- Первичная продажа токенов (ППТ)

Октябрь 2017

- Распространение токенов

Ноябрь 2017

- Привлечение действующих игроков в Индонезии, Сингапуре и Малайзии

Декабрь 2017

Afterschool - Создавая завтрашних суперзвёзд

- Официальный запуск Afterschool, построенной с помощью блокчейна Ethereum
- Развитие инфраструктуры
- Развитие моделей оплаты
- Развитие сообщества
- Запуск программы поддержки

2018

- Запуск системы вознаграждений
- Запуск в Малайзии, Сингапуре, Индонезии, Малайзии, Бахрейне и Катаре
- Разработка электронных кошельков
- Новые UX и UI интерфейсы
- Механизмы геймификации, программа лояльности
- Размещение
- Интеграция с другими платформами экосистемы Ethereum

2019

- Запуск в России, Индии, Китае и Японии

2020

- Запуск в Нидерландах, Швейцарии, Дании и Австралии